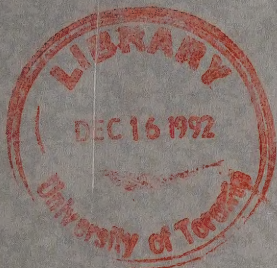


# Wineries

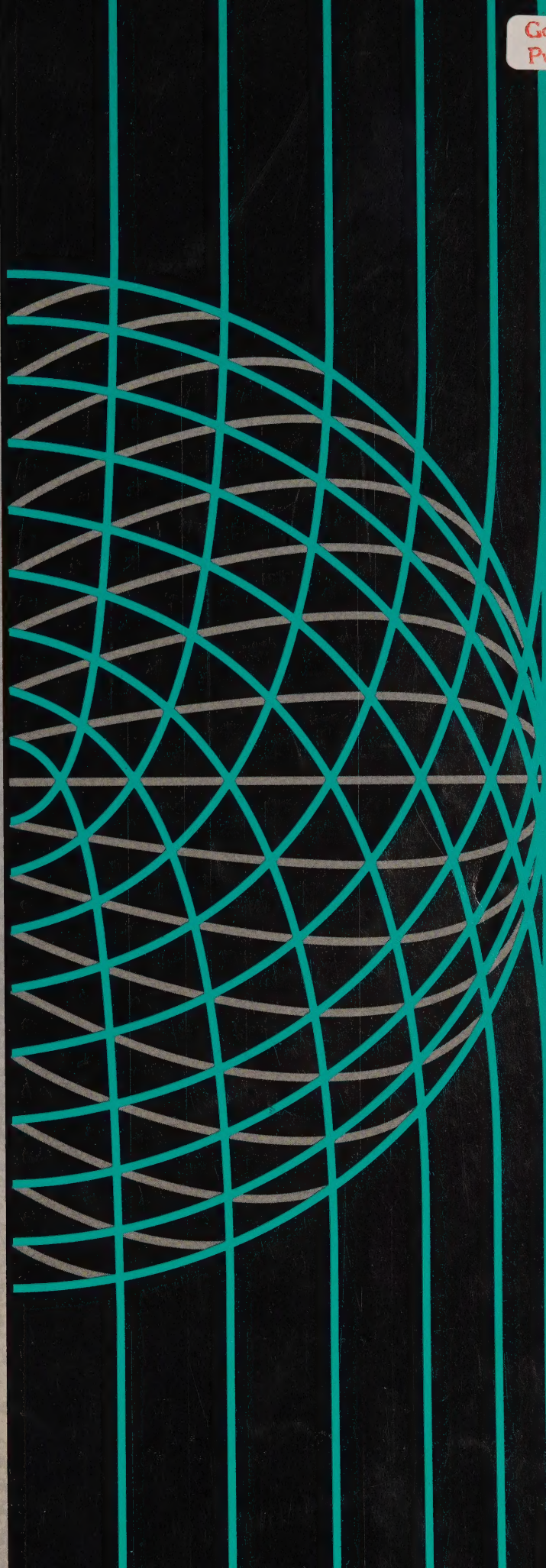
CAI  
IST 1  
-1991  
W35

3 1761 11765022 6



Government  
Publications

I  
N  
D  
U  
S  
T  
R  
Y  
  
P  
R  
O  
F  
I  
L  
E



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada



## Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact any of the offices listed below.

### Newfoundland

Atlantic Place  
Suite 504, 215 Water Street  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel.: (709) 772-ISTC  
Fax: (709) 772-5093

### Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
Suite 400, 134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel.: (902) 566-7400  
Fax: (902) 566-7450

### Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower  
5th Floor, 1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel.: (902) 426-ISTC  
Fax: (902) 426-2624

### New Brunswick

Assumption Place  
12th Floor, 770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON, New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel.: (506) 857-ISTC  
Fax: (506) 851-2384

### Quebec

Tour de la Bourse  
Suite 3800, 800 Place Victoria  
P.O. Box 247  
MONTREAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel.: (514) 283-8185  
1-800-361-5367  
Fax: (514) 283-3302

### Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor, 1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel.: (416) 973-ISTC  
Fax: (416) 973-8714

### Manitoba

Newport Centre  
8th Floor, 330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel.: (204) 983-ISTC  
Fax: (204) 983-2187

### Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
Suite 401, 119 - 4th Avenue South  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 5X2  
Tel.: (306) 975-4400  
Fax: (306) 975-5334

### Alberta

Canada Place  
Suite 540, 9700 Jasper Avenue  
EDMONTON, Alberta  
T5J 4C3  
Tel.: (403) 495-ISTC  
Fax: (403) 495-4507  
  
Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.  
CALGARY, Alberta  
T2P 3S2  
Tel.: (403) 292-4575  
Fax: (403) 292-4578

### British Columbia

Scotia Tower  
Suite 900, 650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel.: (604) 666-0266  
Fax: (604) 666-0277

### Yukon

Suite 210, 300 Main Street  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 2B5  
Tel.: (403) 667-3921  
Fax: (403) 668-5003

### Northwest Territories

Precambrian Building  
10th Floor  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 2R3  
Tel.: (403) 920-8568  
Fax: (403) 873-6228

### ISTC Headquarters

C.D. Howe Building  
1st Floor East, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 952-ISTC  
Fax: (613) 957-7942

### ITC Headquarters

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

## Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 704D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-4500  
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 216E, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-5716  
Fax: (613) 952-9620

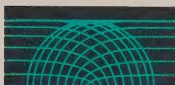
For ITC publications:

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

**Canada**



CAI  
IST 1  
-1991  
W35



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

## WINERIES

### FOREWORD

*In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.*

*Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.*

Michael H. Wilson  
Minister of Industry, Science and Technology  
and Minister for International Trade

## Structure and Performance

### Structure

The Canadian wine industry is composed of establishments that are primarily engaged in pressing grapes and fermenting grape juices to produce wines. It also includes establishments that import wines for blending and bottling. The industry produces a wide variety of table wines, sparkling wines, sherries, vermouths, ciders and coolers.

Table wines made from grapes constitute the largest segment of the market. The table wine market is divided into two categories: a low- to mid-priced *vin ordinaire* table wine market, which is price sensitive, and a mid- to premium-priced branded category where product recognition, appellations and vintages are important to consumer acceptance.

The low- to mid-priced table wines account for 80 percent of the Canadian market.

In 1989, the industry produced shipments of \$285 million from 43 winery establishments (Figure 1). Imports in that year were valued at \$343 million and accounted for 54.7 percent of the Canadian market. Over 80 percent of imports, which include bulk imports for blending or bottling, originate from the European Community (EC), primarily France (54 percent), Italy (13 percent), Germany (8 percent) and Spain (5 percent). These four European countries are the largest wine-producing countries in the world. The share of imports coming from the United States more than doubled between 1986 and 1990. Imports from Australia and South America have also made steady gains. In 1990, 8 percent of imports originated from the United States, 4 percent from Australia and 3 percent from South America. Exports are minimal, accounting for just over \$1 million annually.



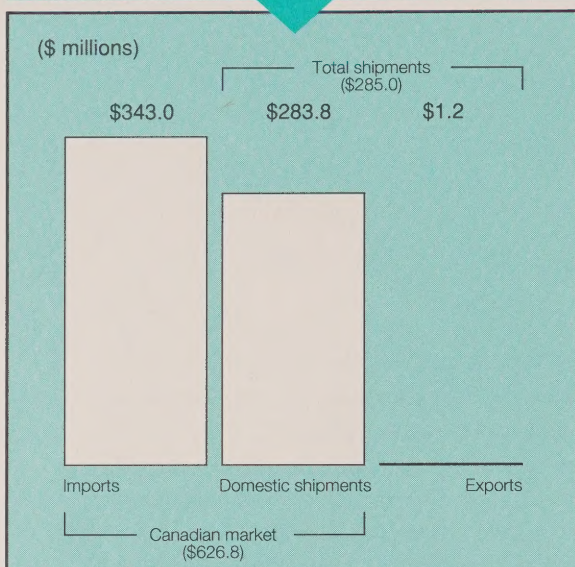


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1989

The industry is concentrated in Ontario, British Columbia and Quebec, which together produce almost 90 percent of the shipments. Approximately 1 400 people are employed in wine production (Figure 2). An additional 600 people are employed by wineries in retail and distribution functions and in the bottling operations of the *Société des alcools du Québec*.

The industry is closely regulated, both at the federal and provincial levels. While significant regulatory changes have come about in recent years, regulations continue to influence the structure of the industry, the cost of production, product pricing and marketing practices.

Grape purchases by Canadian wineries have an estimated farm gate value of \$20 million to \$23 million. Approximately 750 full- and part-time grape growers supply the wineries. The wine industry in Ontario and British Columbia is closely linked to the grape-growing sector and, as such, is heavily influenced by agricultural policies. Ontario maintains blending requirements that limit the proportion of imported material in any one product. As part of a series of grower and industry adjustment measures, these restrictions were modified in 1990 from a maximum of 25 percent imported inputs to 75 percent. The Ontario industry is required to purchase a minimum of 25 000 tonnes of grapes, which is almost 50 percent of the provincial grape crop. In 1991, the industry purchased 30 000 tonnes. The remainder of the grape crop is used for non-wine purposes, primarily juice, and to a lesser extent sold as fresh fruit.

There are no longer domestic grape content requirements, per se, on wineries in British Columbia. As part of the adjustment

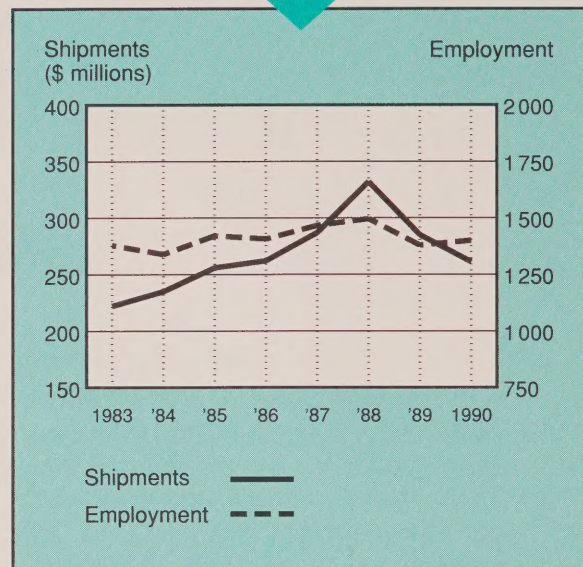


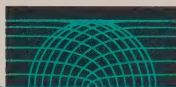
Figure 2 — Total Shipments and Employment

process to a more competitive market, British Columbia wineries are required to honour existing grower contracts until 1994. After that year, wineries will be free to source their grape requirements either in Canada or from foreign sources. The Quebec wine industry is largely based on blending and bottling operations using imported grape juices and wines, although there are several small cottage wineries. Nova Scotia has several small estate wineries that produce wines from locally grown grapes. The larger commercial wineries in that province are permitted to blend imported ingredients.

The grape-growing regions of Canada are at approximately the same latitude as the vineyards of France and Germany. The Annapolis Valley is not only within this range, but its soils are very similar to those of the Rhine Valley. Ontario's vineyards are slightly south of France's Burgundy region. British Columbia's vineyards, concentrated in the Okanagan and to a lesser extent on the coast, are on the northern fringes of the grape-growing latitudes corresponding to the lower Rhine.

In all provinces, wines are sold to the public through liquor board outlets, although British Columbia and Alberta also allow private wine stores to carry a range of both domestic and imported products. Ontario permits a number of winery-owned outlets that retail only provincially produced wines. Quebec requires that any wine sold in grocery stores be bottled in the province. In all provinces, wines may be sold directly from the winery. In the past, provincial liquor control agency practices related to listings, distribution and price markups favoured the sale of that province's provincially produced





wines over other domestic or imported products. These practices have been modified for products imported into Canada; however, wines produced in other provinces continue to face discrimination in the major wine-producing provinces.

There is a high degree of corporate concentration in the wine industry. Four companies supply more than 70 percent of the market for domestic wine. Andrés Wines and T.G. Bright and Co. are publicly traded; Cartier Wines & Beverages (formerly Château-Gai and Casabello) is employee-owned; and Calona Wines is owned by Potter International. The Quebec provincial government, through its bottling operations, is also a major wine supplier in Canada.

There are a number of estate and smaller cottage wineries producing premium varietal wines, generally using grapes from their own and neighbouring vineyards. These wineries, however, currently account for only 4 percent of the Canadian market. A number of wineries also act as import agents for foreign wineries exporting to Canada.

Canadian wine quality has greatly improved over the years, and many Canadian wines have won awards in prestigious international competitions (see page 10). Consumer awareness of these developments and recognition of this success have generally lagged behind the pace of the improvements. As a result, the industry has recently undertaken marketing efforts to generate greater public awareness of these major improvements.

### **Performance**

Since the mid-1970s, there has been a gradual shift away from the consumption of all alcohol-containing beverages in Canada. Wine was the only category that ran counter to the trend. Per capita consumption of wine increased until 1985, then steadily decreased from a peak of 1.66 litres of absolute alcohol (LAB) to 1.48 LAB in 1989 (approximately 11 litres of wine).

In major wine-producing countries, consumption is much higher than in Canada but is also declining at a more rapid rate. Between 1979 and 1989, per capita consumption of wine in the major wine-producing countries declined by more than 20 percent. In 1989, per capita consumption in France fell to 89 litres and in Italy it was 87 litres.

With the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) on 1 January 1989 and the response to Canada's international obligations under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), the Canadian wine industry faced unprecedented changes. In anticipation of increased competition in the Canadian market, governments, growers and wineries joined together to address the competitive pressures and ensure a viable Canadian grape and wine industry.

Growers were encouraged to remove from production the hardy labrusca grapes that had previously been the core of the industry but that were no longer suitable for producing the drier wines currently demanded by the major markets. Some growers have chosen to withdraw from the industry, and land in production has dropped. Others have replanted their vineyards with more desirable vinifera varieties. This replanting has resulted in a decline in grape output because regenerated vineyards require five to seven years to become commercially viable. Provincial domestic content policies have been eased, and the wine industry is allowed greater flexibility in sourcing of inputs. The industry has developed domestic product standards, closely based on international standards, for premium wines.

The wine industry has adapted by concentrating on premium quality wines and introducing new products such as "blush" wines and ice wines into the market. Wineries have introduced new product lines or have repackaged their wines to develop a more upscale image. Wine coolers, which provided an outlet for wines from fruits other than grapes, have declined in market share. They represented less than 5 percent of the total wine market in 1990.

Domestic wines have lost market share in Canada from 55.2 percent in 1988 to 42.0 percent in 1990. Both imports and domestic wines have experienced decreases in absolute sales volumes. There are indications that market share losses by Canadian wineries moderated by the end of 1991. In fact, in that year, Canadian wines posted a 1.8 percent increase in market share in Ontario and a 0.2 percent increase nationally.

By 1991, the industry estimates that the number of wineries operating in Canada had grown to over 60 establishments. This growth has been attributed to an increase in estate wineries, which are small and account for a small proportion of the employment in the sector. This increase, coupled with expansion and modernization programs of existing wineries, brought new investment in 1990 to almost \$10 million.

## **Strengths and Weaknesses**

### **Structural Factors**

Development of the Canadian wine industry must be viewed in the context of the regulatory environment that influences its operations. Aside from regulations, the major factors affecting the competitiveness of wine production are access to competitively priced grapes of suitable varieties and quality; flexibility to produce wines in response to changing consumer tastes; consumer perception of product quality; and, for low-priced wines, economies of scale.





The provincial governments of British Columbia and Ontario, jointly with the federal government, implemented grape and wine adjustment programs to assist their industries in making the transition to the more open trading environment brought about by the FTA and GATT. These programs include incentives for growers to remove surplus and undesirable grape vines, income stabilization to growers, allowing wineries access to more competitively priced domestic grapes, assistance for research and development, and some marketing assistance. In addition, a market development program jointly funded by Industry, Science and Technology Canada and Agriculture Canada supports generic promotional activity intended to assist the industry in making the rapid transition to a more open market.

Premium grape prices in Canada remain marginally higher than those in California, although the gap is narrowing. Grapes used for low- to mid-priced table wines are still about 50 percent higher in price for Canadian wineries than for their U.S. counterparts.

While wine grape acreage is declining worldwide, grape production has increased as new viticultural practices make vineyards more productive. This is especially true in Europe, where wine consumption decreased as production increased. These trends have resulted in a wine surplus.

The Canadian wine industry has already undergone major rationalization as some wineries have closed. Fragmentation of the Canadian market remains because interprovincial barriers to trade impede the free movement of domestic wines across Canada. These barriers limit the opportunity for major wineries to completely rationalize production and achieve maximum production efficiencies. The smaller, estate wineries are also constrained by these barriers from serving the entire Canadian market.

Domestic wines may be retailed at the winery and may have access to wider distribution systems than imported wines through either winery outlets or company retail stores, but less than 5 percent of domestic wines are sold through these channels. Quebec domestic wines get an additional boost by being sold through grocery stores in that province.

Both European and U.S. vintners have cost advantages over Canadian vintners because they can secure grapes at somewhat lower prices. More importantly, they have marketing advantages that stem from their established reputations and brand recognition. Where developed and recognized, appellations have been used to denote particular styles or qualities of wines associated with specific geographic areas. Appellation use has had a significant influence in the marketing of these wines. In France, for example, the *Appellation Bordeaux contrôlée* designation tells a consumer that the wine comes from the specific region of Bordeaux and meets certain

standards. While the majority of wines produced in the world do not meet the standards required of appellation-bearing wines, consumer confidence is higher in products originating from countries with appellation systems.

Until recently, Canada did not have a recognized appellation system for Canadian wines. Canadian wineries rallied together to formally establish viticultural areas and to set industry standards for premium wines. Canada now has nine recognized viticultural areas. These are the Northumberland Strait, Annapolis Valley, the Niagara Peninsula, Pelee Island, Lake Erie North Shore, Okanagan Valley, Similkameen Valley, Fraser Valley and Vancouver Island. The Vintners Quality Alliance (VQA) has been adopted as the designation for premium quality wines made wholly from Canadian-grown grapes and meeting strict quality and labelling standards.

### Trade-Related Factors

Tariffs on wine products are low and have little influence on the trade in wine. Canadian tariff rates are C\$0.04 per litre for still-grape wines while U.S. tariffs are higher at U.S.\$0.09 per litre.

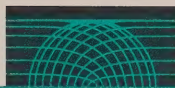
Of greater importance than tariffs in influencing trade are market access and distribution. In Canada, provincial governments, through their liquor distribution agencies, control market access and pricing structures through listing, distribution and pricing practices. These practices were major irritants to Canada's trading partners.

Under the FTA, national treatment was granted to wines for listings and distribution. National treatment specifies that Canadian and U.S. wines are to be treated equally in both countries. An administrative appeal process was established by provinces to review disputed listing decisions. Differences in price markups in excess of those justified by costs of service were reduced by 25 percent on 1 January 1989, the effective date of the FTA, with a further 25 percent reduction the following January. The remaining differences are being removed in five annual, equal steps. Tariffs are being phased out in ten annual, equal increments beginning with the commencement of the FTA.

The FTA allowed Quebec to continue its requirement that wine sold in grocery stores be bottled in the province, provided there are alternative outlets, such as the liquor stores, available for U.S. wines; private wine stores in British Columbia and Ontario were permitted to continue operating; and existing listings of estate wineries in British Columbia could be retained. Under the FTA, U.S. state-controlled liquor agencies, which are the equivalent of Canada's liquor control boards, were required to accord Canadian wines national treatment.

Prior to the FTA, the EC had launched a formal complaint regarding provincial liquor board practices with regard to listing, pricing and distribution. A 1987 GATT panel upheld





this complaint and found these practices to be inconsistent with Canada's international trading obligations. An agreement, fashioned after the terms and conditions of the FTA, was subsequently reached with the EC and extended on a Most Favoured Nation (MFN) basis to all members of the GATT. The agreement provided for immediate national treatment for listings and distribution and for a more measured phasing out of the differences in price markups that extend beyond those accounted for by costs of service.

Provincial liquor boards have sole authority to import wines into Canada; therefore, foreign exporters seeking sales in Canada have to deal with only 12 potential customers. The liquor boards import, warehouse and distribute imported wines to their various outlets. Canadian wineries, on the other hand, store their wines and distribute them to liquor board warehouses on an as-required basis. Canadian wineries seeking to export to the United States and other countries have found their distribution systems to be complex and difficult to serve, particularly for the limited volumes exported. The EC effectively restricts Canadian wine exports by refusing to recognize Canada's wine grape varieties and viticultural areas.

In 1991, Canada asked that a GATT panel examine recent changes to U.S. tax legislation that extended advantages to small U.S. breweries and wineries and discriminated against foreign-produced beer, wine and cider. Canada's complaint also opposed a range of discriminatory state liquor regulations. The GATT panel has upheld Canada's complaint. Negotiations between Canada and the United States are now required.

### **Technological Factors**

Winemaking is a traditional, mature technology. Although the basic process of fermentation remains, new equipment and processes are being adopted. Many of the Canadian vintners have been trained in the leading centres in Europe and the United States (California). The Canadian wine industry is considered to be as technologically advanced as its competitors in spite of being a relatively new producer of dry table wines.

### **Evolving Environment**

Canadian wine consumption is declining, albeit at a slower pace than the consumption of beverage alcohol overall. However, there are good opportunities for Canadian wineries to compete in the smaller but stable and lucrative premium wine segment while still having a major presence in the overall table wine market.

As the Canadian market becomes more open to imports, the remaining structural weaknesses of the industry could

become more apparent. The industry has already undergone rationalization; however, major wineries will need to lower the cost of production further through additional rationalization and modernization.

Wineries are likely to move towards increased bottling of imported wines for the low-priced table wine market to complement their domestic premium wines, but additional changes to policies must occur first. Impediments to the adjustment process lie in the interprovincial barriers to trade and the remaining content regulations imposed by some provincial governments. The extent to which the industry will be able to adjust successfully will depend on the removal of these barriers and the rate at which this is done. Since 1987, the Intergovernmental Committee of Ministers on Internal Trade has been seeking to negotiate an agreement to remove these barriers.

As noted earlier, grape growers have already undergone significant adjustment. Greater attention is being paid to viticultural techniques to improve grape quality and increase vine productivity. Over 60 percent of British Columbia and 34 percent of Ontario grape vines have been removed. Some vineyards have been replanted in preferred vinifera varieties. These vineyards will require a number of years to become commercially productive; however, when they do, domestic wineries will have increased opportunities to source premium grapes domestically.

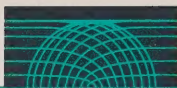
Efforts to gain international recognition of Canadian appellation and viticultural designations will continue on a bilateral basis with the EC as well as in broader multilateral trade negotiations on intellectual property.

Canadian wineries have lost market share to imports. In 1991, this trend started to show signs of reversing. The origins of imports have also been gradually shifting with U.S., Australian, and South American wines gaining at the expense of traditional European wines.

The Canadian industry has steadily improved its product due to the increased availability of better-quality and favoured varieties of grapes and the benefit of greater winemaking experience. The industry is now marketing the message of its international successes to Canadian consumers. Both Ontario and British Columbia are promoting wine routes to encourage both Canadians and international tourists to visit wineries and discover the improved quality for themselves.

### **Competitiveness Assessment**

The Canadian industry currently operates in a highly regulated environment. While provincial trade barriers and wine content regulations continue to influence industry



competitiveness, significant changes have been made in these areas within the last three years, enabling the industry to adjust to the more open trading environment.

As they have done in recent years, the major companies will continue to introduce new products and increase bottling and blending operations. These wineries will also continue to increase their production of premium domestic wines in order to have products in all wine categories.

The Quebec segment of the industry, which is heavily based on the blending and bottling of imported wines, is competitive and is expected to remain so because it can freely source its inputs and sell its products in grocery stores.

The cottage or estate wineries have established a niche in the mid- to premium-priced domestic market. Complete removal of interprovincial barriers could open up market opportunities on a national basis. While these wineries represent a relatively small proportion of the Canadian industry, there is an allure associated with them, and they may have a positive influence in shifting consumer attitudes towards domestic wine.

The export market will continue to offer an opportunity to increase the profile and image of Canadian wines but will remain a small portion of the industry.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Food Products Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Wineries  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-2934  
Fax: (613) 941-3776





## PRINCIPAL STATISTICS

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Establishments <sup>a</sup>	33	34	39	46	47	45	41	43	60 <sup>b</sup>
Employment <sup>a</sup>	1 239	1 379	1 339	1 421	1 407	1 467	1 496	1 379	1 400 <sup>b</sup>
Shipments <sup>a</sup> (\$ millions)	65	222	235	256	262	287	332	285	261 <sup>b</sup>
Investment <sup>c</sup> (\$ millions)	N/A	8.3	12.4	18.5	7.1	8.9	7.8	5.2	9.9
Profits after tax <sup>d</sup> (\$ millions)	4.0	18.1	16.9	16.2	7.2	7.5	N/A	N/A	N/A
(% of income)	6.2	8.2	7.2	6.3	2.7	2.6	N/A	N/A	N/A

<sup>a</sup>See *Manufacturing Industries of Canada, National and Provincial Areas*, Statistics Canada Catalogue No. 31-203, annual.

<sup>b</sup>Estimate based on *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly.

<sup>c</sup>See *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual.

<sup>d</sup>See *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual.

N/A: not available

## TRADE STATISTICS

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Exports <sup>a</sup> (\$ millions)	—	1.0	1.0	1.4	2.1	1.7	3.9	1.2	1.4
Domestic shipments (\$ millions)	65.0	221.0	234.0	254.6	259.9	285.3	328.1	283.8	259.6 <sup>b</sup>
Imports <sup>c</sup> (\$ millions)	65.0	164.0	226.0	210.0	263.0	285.0	266.0	343.0	359.0
Canadian market (\$ millions)	130.0	385.0	460.0	464.6	522.9	570.3	594.1	626.8	618.6 <sup>b</sup>
Exports (% of shipments)	—	0.5	0.4	0.5	0.8	0.6	1.2	0.4	0.5 <sup>b</sup>
Imports (% of Canadian market)	50.0	42.6	49.1	45.2	50.3	50.0	44.8	54.7	58.0 <sup>b</sup>

<sup>a</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

<sup>b</sup>ISTC estimates.

<sup>c</sup>See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.





## SOURCES OF IMPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
United States	6.8	4.6	4.4	4.1	5.9	7.6	10.3	8.4
European Community	88.0	90.9	91.5	92.5	89.0	85.1	81.3	82.3
Australia	N/A	0.9	0.3	0.9	2.0	2.5	2.9	4.1
Eastern Europe	N/A	0.7	0.6	0.6	1.0	1.6	1.5	1.2
South America	N/A	0.4	0.4	0.3	0.5	1.3	1.7	3.0
Other	N/A	2.5	2.8	1.6	1.6	1.9	2.3	1.0

<sup>a</sup> See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

N/A: not available

## DESTINATIONS OF EXPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
United States	N/A	78.4	77.1	85.6	66.2	80.3	28.8	32.6
European Community	N/A	13.8	10.7	6.4	19.7	—	35.1	13.1
Australia	N/A	—	—	—	—	—	0.2	—
Eastern Europe	N/A	—	—	—	—	—	—	—
South America	N/A	—	—	—	—	—	—	—
Other	N/A	7.8	12.2	8.0	14.1	19.7	35.9	54.3

<sup>a</sup> See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

N/A: not available

## REGIONAL DISTRIBUTION<sup>a</sup> (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	6.8	24.8	34.5	6.8	27.1
Employment (% of total)	X	21.0	46.9	X	X
Shipments (% of total)	X	24.9	38.8	X	X

<sup>a</sup> See *Manufacturing Industries of Canada, National and Provincial Areas*, Statistics Canada Catalogue No. 31-203, annual.

X: confidential





## MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Andrés Wines Limited	Canada	Port Moody, British Columbia Calgary, Alberta Morris, Manitoba Winona, Ontario Saint-Hyacinthe, Quebec Truro, Nova Scotia
T.G. Bright and Co. Limited	Canada	Oliver, British Columbia Niagara Falls, Ontario Dartmouth, Nova Scotia
Calona Wines Ltd.	United States	Kelowna, British Columbia
Cartier Wines & Beverages Corp.	Canada	Penticton, British Columbia Niagara Falls, Ontario Moncton, New Brunswick

## INDUSTRY ASSOCIATIONS

British Columbia Wine Institute  
Suite 5, 1864 Spall Road  
KELOWNA, British Columbia  
V1Y 4R1  
Tel.: (604) 762-4887  
Fax: (604) 862-8870

Canadian Wine Institute  
Suite 215, 89 Queensway West  
MISSISSAUGA, Ontario  
L5B 2V2  
Tel.: (416) 273-5610  
Fax: (416) 273-6492

Wine Council of Ontario  
Suite 215, 89 Queensway West  
MISSISSAUGA, Ontario  
L5B 2V2  
Tel.: (416) 273-6404  
Fax: (416) 273-6492





## APPENDIX — AWARD-WINNING WINES

Winery	Award/Competition	Winning Wine/Vintage
<b>Ontario</b>		
Brights Wines	Gold Medal, Brussels '90	1989 Vidal
Cartier Wines	Bronze Medal, London '83	Imperial Brut Champagne
Cave Spring Cellars	Silver Medal, New York '91	1989 Chardonnay Reserve
Château des Charmes Wines	Bronze Medal, New York '91	1988 Estate Bottled Pinot Noir
Colio Wines	Silver Medal, London '90	1988 Riserva Rosso
Culotta Wines	Bronze Medal, New York '91	Riesling Special Reserve
Henry of Pelham Estates	Bronze Medal, New York '91	1990 Barrel Fermented Chardonnay
Hillebrand Estates	Gold Medal, London '90	1988 Lenko Vineyard Barrel Fermented Chardonnay
Inniskillin Wines	Silver Medal, New York '91	1987 Pinot Noir Reserve
Konzelmann Winery	Bronze Medal, New York '91	1989 Late Harvest Johannisberg Riesling
London Wines	Bronze Medal, London '90	Dry Vermouth
Montravin Cellars	Quality Wine Award, New York '80	Podamer Brut Champagne
Pelee Island Winery	Bronze Medal, New York '91	1989 Pinot Noir
Peller Estates	Silver Medal, New York '91	1989 Chambourcin
Reif Estate Winery	Bronze Medal, New York '91	1988 Chardonnay
Stonechurch Vineyards	Bronze Medal, New York '91	1989 Barrel Fermented Chardonnay
Stoney Ridge Cellars	Silver Medal, London '90	1990 Eastman Chardonnay
Vineland Estates	Gold Medal, New York '91	1989 St. Urban Vineyard Riesling Dry
<b>British Columbia</b>		
Andrés Wines	Bronze Medal, Vancouver '91	Ehrenfelser Late Harvest 1990
Brights Vaseaux Cellars	Silver Medal, Vancouver '91	Vidal 1990
Calona Wines	Bronze Medal, New York '91	Sovereign Opal 1988
Cartier	Bronze Medal and People's Choice, Vernon '91	Gewurztraminer 1989
Cedar Creek	Gold Medal, Virginia '91	Gewurztraminer 1990
Gray Monk	Bronze Medal, New York '91	Kerner Spatlese 1989
Hainle Vineyards	Silver Medal, New York '91	Pinot Blanc Dry - Elisabeth's Vineyard 1989
Lang	Bronze Medal, Okanagan '91	Johannisberg Riesling 1990
Mission Hill	Silver Medal, England '91	Chardonnay 1989
Quails' Gate Vineyards	Bronze Medal, Okanagan '91	Chardonnay 1990

Printed on paper containing recycled fibres.





## Établissement

## Prix/Concours

## Vin gagnant/Millésième

## Ontario

Brights Wines  
 Cartier Wines  
 Cave Spring Cellars  
 Château des Charmes Wines  
 Collio Wines  
 Culotta Wines  
 Henry of Pelham Estates  
 Hillebrand Estates  
 Inniskillin Wines  
 Konzelmann Winery  
 London Wines  
 Montravin Cellars  
 Pelee Island Winery  
 Peller Estates  
 Reif Estate Winery  
 Stonechurch Vineyards  
 Stoney Ridge Cellars  
 Vineland Estates

Médaille d'or, Bruxelles 1990  
 Médaille de bronze, Londres 1983  
 Médaille d'argent, New York 1991  
 Médaille de bronze, New York 1991  
 Médaille d'argent, Londres 1990  
 Médaille de bronze, New York 1991  
 Médaille d'argent, Londres 1990  
 Médaille de bronze, New York 1991  
 Médaille d'argent, New York 1991  
 Médaille d'or, Londres 1990

Vidal 1989  
 Champagne Imperial brut  
 Chardonnay Réserve 1989  
 Pinot Noir 1988, embouteillé à la propriété  
 Riserva Rosso 1988  
 Riesling Réserve spéciale  
 Chardonnay 1990, élevé en fût  
 Chardonnay 1988, élevé en fût, vignoble Lenko  
 Pinot Noir Réserve 1987  
 Riesling Johannisberg 1989, vendanges tardives  
 Vermouth sec  
 Champagne Podarner brut  
 Pinot Noir 1989  
 Chambourcin 1989  
 Chardonnay 1988  
 Chardonnay 1989, élevé en fût  
 Eastman Chardonnay 1990  
 St. Urban Vineyard Riesling sec 1989

## Colombie-Britannique

Les Vins André  
 Brights Vaseaux Cellars  
 Calona Wines  
 Cartier  
 Cedar Creek  
 Gray Monk  
 Hainle Vineyards  
 Lang  
 Mission Hill  
 Quails' Gate Vineyards

Médaille de bronze, Vancouver 1991  
 Médaille d'argent, Vancouver 1991  
 Médaille de bronze, New York 1991  
 Médaille d'or, Virginie 1991  
 Médaille de bronze, New York 1991  
 Médaille d'argent, New York 1991  
 Médaille de bronze, Okanagan 1991  
 Médaille d'argent, Angleterre 1991  
 Médaille de bronze, Okanagan 1991  
 Vernon 1991

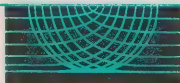
Ehrenfeiser 1990, vendanges tardives  
 Vidal 1990  
 Sovereign Opal 1988  
 Gewürztraminer 1989  
 Gewürztraminer 1990  
 Kerner Spätlese 1989  
 Pinot Blanc sec,  
 Elisabeth's Vineyard 1989  
 Johannisberg Riesling 1990  
 Chardonnay 1989  
 Chardonnay 1990



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.







## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom

Pays

d'appartenance

Emplacement des

principaux établissements

Les Vins André's Ltée

Canada

Port Moody (Colombie-Britannique)  
Calgary (Alberta)  
Morris (Manitoba)  
Winona (Ontario)  
Saint-Hyacinthe (Québec)  
Truro (Nouvelle-Écosse)

T.G. Bright and Co. Limited

Canada

Oliver (Colombie-Britannique)  
Niagara Falls (Ontario)  
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)

Calona Wines Ltd.

États-Unis

Kelowna (Colombie-Britannique)

Cartier Wines & Beverages Corp.

Canada

Penticton (Colombie-Britannique)  
Niagara Falls (Ontario)  
Moncton (Nouveau-Brunswick)

## ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

British Columbia Wine Institute

1864, chemin Spall, bureau 5

KELOWNA (Colombie-Britannique)

V1Y 4R1

Tél. : (604) 762-4887

Télécopieur : (604) 862-8870

Institut du vin canadien

89, Queensway ouest, bureau 215

MISSISSAUGA (Ontario)

L5B 2V2

Tél. : (416) 273-5610

Télécopieur : (416) 273-6492

Wine Council of Ontario

89, Queensway ouest, bureau 215

MISSISSAUGA (Ontario)

L5B 2V2

Tél. : (416) 273-6404

Télécopieur : (416) 273-6492



<sup>a</sup>Voir *Industries manufacturières du Canada, niveaux national et provincial*, no 31-203 au catalogue de Statistique Canada, annuel.  
X : confidentiel.

Établissements (% du total)	6,8	24,8	34,5	6,8	27,1
Emploi (% du total)	X	21,0	46,9	X	X
Expéditions (% du total)	X	24,9	38,8	X	X
	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique

## RÉPARTITION RÉGIONALE<sup>a</sup> (moyenne de la période 1986-1988)

<sup>a</sup>Voir *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.  
n.d. : non disponible

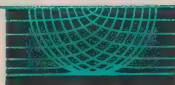
États-Unis	n.d.	78,4	77,1	85,6	66,2	80,3	28,8	32,6
Communauté européenne	n.d.	13,8	10,7	6,4	19,7	—	35,1	13,1
Australie	n.d.	—	—	—	—	—	0,2	—
Europe de l'Est	n.d.	—	—	—	—	—	—	—
Amérique du Sud	n.d.	—	—	—	—	—	—	—
Autres	n.d.	7,8	12,2	8,0	14,1	19,7	35,9	54,3
	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990

## DESTINATION DES EXPORTATIONS<sup>a</sup> (% de la valeur totale)

<sup>a</sup>Voir *Importation par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.  
n.d. : non disponible

États-Unis	6,8	4,6	4,4	4,1	5,9	7,6	10,3	8,4
Communauté européenne	88,0	90,9	91,5	92,5	89,0	85,1	81,3	82,3
Australie	n.d.	0,9	0,3	0,9	2,0	2,5	2,9	4,1
Europe de l'Est	n.d.	0,7	0,6	0,6	1,0	1,6	1,5	1,2
Amérique du Sud	n.d.	0,4	0,4	0,3	0,5	1,3	1,7	3,0
Autres	n.d.	2,5	2,8	1,6	1,6	1,9	2,3	1,0
	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990

## PROVENANCE DES IMPORTATIONS<sup>a</sup> (% de la valeur totale)





## PRINCIPALES STATISTIQUES

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Etablissements <sup>a</sup>	33	34	39	46	47	45	41	43	60 <sup>b</sup>
Emploi <sup>a</sup>	1 239	1 379	1 339	1 421	1 407	1 467	1 496	1 379	1 400 <sup>b</sup>
Expéditions <sup>a</sup> (millions de \$)	65	222	235	256	262	287	332	285	261 <sup>b</sup>
Investissements <sup>c</sup> (millions de \$)	n.d.	8,3	12,4	18,5	7,1	8,9	7,8	5,2	9,9
Bénéfices après impôts <sup>d</sup> (millions de \$)	4,0	18,1	16,9	16,2	7,2	7,5	n.d.	n.d.	n.d.
(% du revenu)	6,2	8,2	7,2	6,3	2,7	2,6	n.d.	n.d.	n.d.

<sup>a</sup> Voir *Industries manufacturières du Canada, niveaux national et provincial*, no 31-203 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

<sup>b</sup> Estimations fondées sur l'*Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, no 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>c</sup> Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, no 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

<sup>d</sup> Voir *Statistique financière des sociétés*, no 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible

## STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Exportations <sup>a</sup> (millions de \$)	—	1,0	1,0	1,4	2,1	1,7	3,9	1,2	1,4
Expéditions intérieures (millions de \$)	65,0	221,0	234,0	254,6	259,9	285,3	328,1	283,8	259,6 <sup>b</sup>
Importations <sup>c</sup> (millions de \$)	65,0	164,0	226,0	210,0	263,0	285,0	266,0	343,0	359,0
Marché canadien (millions de \$)	130,0	385,0	460,0	464,6	522,9	570,3	594,1	626,8	618,6 <sup>b</sup>
Exportations (% des expéditions)	—	0,5	0,4	0,5	0,8	0,6	1,2	0,4	0,5 <sup>b</sup>
Importations (% du marché canadien)	50,0	42,6	49,1	45,2	50,3	50,0	44,8	54,7	58,0 <sup>b</sup>

<sup>a</sup> Voir *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>b</sup> Estimations d'ISTC.

<sup>c</sup> Voir *Importation par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.



Colombie-Britannique ont conçu des routes du vin, soit des itinéraires touristiques qui amènent les visiteurs canadiens et étrangers dans des exploitations vinicoles et leur permettent de goûter les vins canadiens de qualité.

## Évaluation de la compétitivité

L'industrie vinicole canadienne est très réglementée. Les barrières au commerce interprovincial et les règlements relatifs au contenu des mélanges continuent de nuire à la compétitivité de l'industrie, mais d'importants changements ont été apportés à ces chapitres au cours des trois dernières années. Ces changements tendent à favoriser l'adaptation de l'industrie à un marché libéralisé.

Fidèles aux tendances amorcées ces dernières années, les grands producteurs continueront d'offrir de nouveaux produits et d'intensifier leurs opérations d'emboutillage et de coupage. Ils continueront également d'accroître leur production de vins de qualité, afin d'être présents dans tous les créneaux du marché.

Le secteur québécois de cette industrie, qui repose surtout sur le coupage et l'emboutillage de vins importés, est compétitif et devrait le rester, car il peut s'approvisionner librement en matières de base et vendre ses produits dans les magasins d'alimentation.

Les entreprises artisanales et les domaines vinicoles se sont taillé une place sur le marché intérieur des vins à prix moyens et élevés. Dans l'éventualité où seraient complètement éliminées les barrières interprovinciales, ces vins auraient alors accès au marché pancanadien. Bien que ces établissements ne représentent qu'une part relativement faible de l'industrie canadienne, ils véhiculent une image attrayante qui peut aider à modifier les attitudes des consommateurs à l'égard du vin canadien.

Le marché des exportations continuera à offrir aux vins canadiens l'occasion d'améliorer leur image, mais ce marché ne représentera qu'une part infime de l'industrie.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la :

Direction des produits alimentaires  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Entreprises vinicoles  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-2934  
Télécopieur : (613) 941-3776

dans le créneau plus étroit, mais plus stable et lucratif, des vins de qualité, tout en continuant d'assurer une présence importante sur l'ensemble du marché des vins de table.

L'ouverture de plus en plus grande du marché canadien aux importations risque de faire ressortir clairement les faiblesses structurelles de l'industrie. Celle-ci a déjà rationalisé ses activités. Mais les grands producteurs vinicoles devront abaisser encore leurs coûts de production, en poursuivant leurs programmes de rationalisation et de modernisation.

Les entreprises vinicoles s'orienteront vraisemblablement davantage vers l'emboutillage de vin importé, destiné au marché des vins de table à bas prix, tout en continuant de produire des vins de qualité. Mais cette évolution suppose d'autres modifications aux règlements. Ainsi, les barrières au commerce interprovincial et les règles relatives au contenu des produits, encore en vigueur dans certaines provinces, nuisent-elles à l'adaptation de l'industrie. Cette adaptation sera donc fonction de l'élimination de ces barrières et du rythme auquel s'opérera cette élimination. Le Comité intergouvernemental des ministères chargés du commerce international tente depuis 1987 de négocier une entente en vue de supprimer ces barrières.

Comme nous l'avons souligné ci-dessus, les viticulteurs sont déjà profondément engagés sur la voie de l'adaptation. Ils accordent une plus grande attention aux techniques viticoles employées pour améliorer la qualité des raisins et augmenter le rendement des cépages. La Colombie-Britannique a éliminé plus de 60 % de ses vignes, et l'Ontario 34 %. Certains viticulteurs ont replanté de meilleures variétés de cépages Vitis. Ils devront attendre un certain nombre d'années avant que leurs nouvelles vignes ne soient commercialement rentables. Mais le cas échéant, les sources d'approvisionnement canadiennes en raisins de qualité seront multipliées, au plus grand bénéfice des entreprises vinicoles. Les discussions se poursuivront en vue de faire reconnaître les appellations et les régions vinicoles canadiennes, tant sous la forme de négociations bilatérales avec la CE, que sous la forme de négociations multilatérales élargies portant sur la propriété intellectuelle.

Les entreprises vinicoles canadiennes ont perdu une part de leur marché au profit des importations. Mais en 1991, cette tendance a commencé à se renverser. On note également des changements dans l'origine des importations, les vins américains, australiens et sud-américains gagnant peu à peu du terrain, aux dépens des vins européens.

L'industrie vinicole canadienne n'a cessé d'améliorer son produit, grâce à un approvisionnement plus facile en raisins de meilleure qualité, à des variétés plus appropriées et à une expérience accrue de la vinification. Cette industrie tente maintenant de faire valoir ses succès internationaux auprès des consommateurs canadiens. L'Ontario et la



## Facteurs liés au commerce

Les tarifs sur les vins sont peu élevés et n'ont guère d'influence sur leur commerce. Les tarifs imposés par le Canada s'élèvent à 4 cents le litre pour les vins tranquilles à base de raisins, tandis que les États-Unis imposent un tarif de l'ordre de 9 cents le litre.

Mais l'accès au marché et le mode de distribution influent davantage sur le commerce que les tarifs. Au Canada, les gouvernements provinciaux, par le truchement de leurs agences de distribution, contrôlent l'accès au marché, par leurs règles relatives à l'inscription au catalogue, à la distribution et à l'établissement des prix. Ces règles ont d'ailleurs été une importante source d'irritation pour les partenaires commerciaux du Canada.

Les dispositions de l'ALE accordent un « traitement national » aux vins, aux fins de l'inscription au catalogue et de la distribution. Ces dispositions prévoient un traitement égal, au Canada et aux États-Unis, des vins canadiens et américains. Un tribunal administratif a été institué par les provinces pour la révision des décisions contestées, relativement à l'inscription au catalogue. Les majorations de prix non justifiées par les frais de service ont été réduites une première fois de 25 % le 1<sup>er</sup> janvier 1989, lors de l'entrée en vigueur de l'ALE, et à nouveau de 25 % le 1<sup>er</sup> janvier 1990. L'ALE prévoit l'élimination complète de ces majorations non justifiées en cinq étapes annuelles et égales, et la suppression graduelle des tarifs en dix étapes annuelles et égales, dont la première a coïncidé avec l'entrée en vigueur de l'ALE.

En vertu de l'ALE, le Québec peut continuer d'exiger que le vin vendu dans les magasins d'alimentation soit embouteillé dans la province, pourvu que les vins américains puissent être vendus ailleurs, comme dans les magasins de la Société des alcools. En Colombie-Britannique et en Ontario, l'ALE autorise le maintien des magasins de vins exploités par le secteur privé. Enfin, il maintient l'inscription au catalogue des vins des domaines vinicoles de Colombie-Britannique. En vertu de l'ALE, les règles des alcools exploitées par les États américains, qui sont l'équivalent des règles provinciales du Canada, sont tenues d'accorder un traitement national aux vins canadiens.

Avant l'entrée en vigueur de l'ALE, la CE avait déposé une plainte officielle en ce qui a trait aux règlements provinciaux relatifs à l'inscription au catalogue, à l'établissement des prix et à la distribution. En 1987, un comité du GATT a accueilli la plainte de la CE, jugeant les règlements visés contraires aux obligations du Canada en matière de commerce international. Une entente, calquée sur celle de l'ALE, a par la suite été conclue avec la CE et sa portée étendue à tous les pays signataires du GATT qui jouissent du statut de la nation

## Facteurs technologiques

La fabrication du vin relève d'une technique ancienne et éprouvée. La fermentation constitue toujours le processus de base de la vinification, mais l'industrie modernise son matériel et ses méthodes. Nombreux sont les négociants en vins canadiens qui ont été formés dans les grands centres d'Europe et de Californie. Sur le plan de la technologie, l'industrie vinicole canadienne est considérée comme aussi avancée que ses rivales étrangères, malgré son arrivée relativement récente sur le marché des vins de table secs.

La consommation de vin est en baisse au Canada, mais ce déclin est plus lent que celui de la consommation des boissons alcooliques en général. Toutefois, les producteurs canadiens peuvent encore se tailler une place intéressante

la plus favorisée (NPF). Aux termes de cette entente, les produits des pays visés doivent recevoir immédiatement un traitement national en ce qui a trait à l'inscription au catalogue et à la distribution. L'entente prévoit de plus une élimination plus lente des majorations de prix non justifiées par les frais de service.

Comme seules les règles provinciales des alcools ont le pouvoir d'importer du vin au Canada, les exportateurs étrangers qui souhaitent commercialiser leurs produits au pays ont 12 clients seulement avec qui traiter. Les sociétés des alcools importent les vins, les entreposent et les acheminent vers leurs diverses succursales. Quant aux établissements vinicoles du Canada, ils assurent eux-mêmes l'entreposage de leur vin et le livrent aux entrepôts des sociétés des alcools sur demande. Les producteurs canadiens qui désirent exporter leurs produits aux États-Unis et dans les autres pays se sont butés à des réseaux de distribution complexes et difficiles à approvisionner, en particulier pour les petits exportateurs. La CE impose des restrictions aux exportations de vin canadien, en refusant de reconnaître les variétés de raisins et les régions viticoles canadiennes.

En 1991, le Canada demandait à un comité du GATT de se pencher sur les récentes modifications apportées aux lois fiscales américaines, qui favorisent les petits producteurs de bière et de vin américains et font preuve de discrimination à l'égard de la bière, du vin et du cidre d'origine étrangère. La plainte du Canada visait également l'application, par les règles d'État, d'une série de règlements discriminatoires. Le comité du GATT ayant accueilli la plainte du Canada, des négociations doivent maintenant être entreprises entre le Canada et les États-Unis.

## Évolution du milieu

La consommation de vin est en baisse au Canada, mais ce déclin est plus lent que celui de la consommation des boissons alcooliques en général. Toutefois, les producteurs canadiens peuvent encore se tailler une place intéressante



Malgré la diminution du vignoble mondial, la quantité de raisins produits n'augmente pas moins, grâce aux nouvelles méthodes viticoles qui accroissent le rendement des vignes. Cela est particulièrement vrai en Europe, où la consommation de vin a diminué en même temps que la production augmentait, ce qui a conduit à une surproduction de vin.

La fermeture de certaines entreprises viticoles a déjà provoqué un important mouvement de rationalisation au Canada. Mais le marché canadien demeure morcelé, en raison des barrières interprovinciales qui font obstacle à la libre circulation des vins canadiens d'une province à l'autre. Ces barrières empêchent les grands producteurs de véritablement rationaliser leur production et de maximiser leur productivité. Elles ferment également la porte du marché pancanadien aux petits producteurs.

Les vins canadiens disposent de réseaux de distribution légèrement plus importants que les vins importés. On peut en effet les acheter directement chez le producteur, dans des magasins spécialisés en vins ou des magasins de vente au détail exploités par les producteurs. Mais moins de 5 % des vins canadiens sont vendus par ces types d'établissements. Les vins du Québec sont encore plus favorisés du fait qu'ils sont vendus par les magasins d'alimentation de cette province.

Outre la possibilité de s'approvisionner en raisins à meilleur prix, les négociants en vins européens et américains bénéficient d'avantages commerciaux qui tiennent à leur réputation et à celle de leurs produits. L'appellation, qui désigne les particularités d'un vin selon son origine géographique, constitue un important facteur de commercialisation. En France, par exemple, le fait qu'un vin porte l'étiquette Appellation Bordeaux contrôlée indique au consommateur que le vin provient précisément de la région de Bordeaux et qu'il respecte certaines normes. Même si la majorité des vins produits dans le monde ne satisfont pas aux normes exigées des vins d'appellation, les consommateurs accordent une plus grande confiance aux produits en provenance de pays où existe un système d'appellations.

Il n'existait pas, jusqu'à récemment, un tel système d'appellations pour les vins canadiens. Les entreprises viticoles canadiennes se sont entendues pour établir une carte officielle des régions viticoles, ainsi que des normes pour les vins de qualité. Le Canada compte maintenant neuf régions viticoles. Il s'agit du détroit de Northumberland, de la vallée de l'Annapolis, de la péninsule du Niagara, le rle Pelee, de la rive nord du lac Érie, de la vallée de l'Okanagan, de la vallée Similkameen, de la vallée du fleuve Fraser et de l'ile de Vancouver. La désignation *Winners Quality Alliance* a été adoptée pour les vins de qualité, préparés à partir de raisins canadiens et répondant à des normes sévères en matière de qualité et d'étiquetage.

que le recul des producteurs canadiens sur le marché tirait à sa fin. De fait, la part de marché des vins canadiens a connu une augmentation de 1,8 % en Ontario et de 0,2 % au Canada. En 1991, on estimait à plus de 60 le nombre d'établissements viticoles en exploitation au Canada. Cette augmentation du nombre des entreprises s'explique par la multiplication des domaines viticoles, établissements de faible envergure qui ne comptent que pour une petite proportion des emplois du secteur. La création de ces nouveaux établissements, conjuguée à l'expansion et à la modernisation des entreprises existantes, ont porté le montant des investissements à près de 10 millions de dollars en 1990.

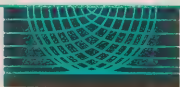
## Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

Il importe, pour juger de l'évolution de l'industrie vinicole canadienne, de ne pas perdre de vue le contexte réglementaire dans lequel elle s'inscrit. Outre la réglementation, les principaux facteurs qui influencent la compétitivité de ce secteur sont la capacité de s'approvisionner à des prix concurrentiels en raisins de variété et de qualité appropriées, la faculté de s'adapter aux goûts changeants des consommateurs, les perceptions des consommateurs en matière de qualité des produits, et, pour les vins bon marché, les économies d'échelle.

Les gouvernements de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, de concert avec le gouvernement fédéral, ont mis en œuvre des programmes d'adaptation de l'industrie vitivinicole qui ont pour but de faciliter la transition vers la libéralisation des échanges, dans la foulée de l'ALE et du GATT. Ces programmes comportent notamment des mesures destinées à inciter les viticulteurs à éliminer leurs cépages excédentaires et de variété inadéquats, et des mesures de stabilisation du revenu des vignerons, qui permettent aux entreprises de s'approvisionner en raisins canadiens à prix concurrentiels. D'autres mesures soutiennent la recherche et le développement, et la commercialisation des produits. De plus, un programme d'expansion des marchés, financé conjointement par l'industrie, Sciences et Technologie Canada et Agriculture Canada, appuie les activités de promotion destinées à faciliter la transition de l'industrie vers un marché libéralisé.

Au Canada, les raisins utilisés pour la fabrication des vins de qualité demeurent un peu plus coûteux que les raisins californiens de qualité équivalente, mais l'écart va s'amenuisant. Pourtant, les variétés utilisées pour les vins de table bon marché (bas prix à prix moyens) coûtent encore près de 50 % plus cher aux producteurs canadiens que les mêmes variétés utilisées par leurs homologues américains.



Seul le vin a échappé à cette tendance. La consommation de vin par habitant a progressé jusqu'en 1985, pour atteindre le sommet de 1,66 litre d'alcool absolu (LAB), puis a fléchi à 1,48 LAB (environ 11 litres de vin) en 1989.

Dans les grands pays vinicoles, la consommation de vin est beaucoup plus élevée qu'au Canada, mais là aussi on enregistre un déclin. Et celui-ci est plus rapide, la consommation ayant fléchi de plus de 20 %, de 1979 à 1989. À titre d'exemple, en 1989, la consommation de vin par habitant est tombée à 89 litres en France et à 87 litres en Italie.

L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), le 1<sup>er</sup> janvier 1989, et les obligations du Canada en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) ont provoqué des changements sans précédent dans l'industrie vinicole canadienne. Prévoyant une vive concurrence sur le marché canadien, les gouvernements, les vignerons et les entreprises vinicoles ont uni leurs efforts pour faire face à cette nouvelle conjoncture et assurer la viabilité de l'industrie vitivinicole canadienne.

C'est ainsi que les viticulteurs ont été encouragés à délaisser la culture des vignes Labrusca, un cépage particulièrement robuste qui avait longtemps constitué la base de leur production, mais qui ne convenait plus à la fabrication des vins de table secs qui ont maintenant la cote. Certains viticulteurs ont préféré se retirer de l'industrie, ce qui a entraîné une diminution du vignoble. D'autres ont planté des vignes de l'espèce Vitisifera, mieux adaptée aux nouveaux besoins de l'industrie vinicole. Mais cela a nui au rendement des vignobles, car il faut de cinq à sept ans aux nouvelles vignes pour devenir commercialement viables. Les règles provinciales relatives à la teneur des vins en ingrédients locaux ont été assouplies et l'industrie vinicole dispose d'une plus grande marge de manœuvre dans le choix de ses sources d'approvisionnement. L'industrie a élaboré largement des normes pour les vins canadiens, lesquelles s'inspirent de premières qualité.

L'industrie vinicole s'est adaptée en se concentrant sur les vins de qualité et en lançant de nouveaux produits, comme les vins « blush » (des roses pâles) et les « vins de glace » (vins de dessert, très doux). Les établissements vinicoles ont diversifié leurs gammes de produits ou modifié leurs emballages pour donner aux vins une meilleure image. Les vins panachés, qui constituaient un débouché pour les vins prodits à partir d'autres fruits que les raisins, ont vu leur part de marché décliner. En 1990, ils représentaient moins de 5 % du marché total du vin.

La part des vins canadiens sur le marché intérieur est passée de 55,2 % en 1988 à 42 % en 1990. De plus, en chiffres absolus, les ventes de vin, tant importé que canadien, ont diminué. Mais, à la fin de 1991, certains indices laissent croire

la vallée de l'Okanagan, mis à part quelques vignobles côtiers, ils sont situés au même niveau que la frange septentrionale des régions vinicoles du cours inférieur du Rhin.

Dans toutes les provinces, les vins sont vendus au public par l'intermédiaire de magasins exploités par une régie provinciale des alcools. Mais on trouve également en Colombie-Britannique et en Alberta des magasins exploités par le secteur privé, qui offrent à la fois des vins canadiens et importés. L'Ontario autorise les entreprises vinicoles à exploiter un certain nombre de magasins, qui ne vendent que des vins fabriqués dans la province. Le Québec exige que les vins vendus dans les magasins d'alimentation soient embouteillés dans la province. Dans toutes les provinces, le public peut acheter le vin directement chez le producteur. Par le passé, les réglementations provinciales des alcools relatifs à l'inscription au catalogue, à la distribution et à la marge sur coût de revient favorisaient la vente des vins préparés dans la province, au détriment des autres vins canadiens et des vins importés. Ces réglementations ont été modifiées en ce qui a trait aux importations, mais les provinces qui produisent beaucoup de vin continuent d'exercer des pratiques discriminatoires à l'égard des vins produits dans les autres provinces.

L'industrie vinicole est très concentrée. Quatre entreprises accaparent plus de 70 % du marché des vins canadiens. Les sociétés André et T.G. Bright and Co. sont inscrites en bourse, Cartier Wines & Beverages (autrefois Château-Gai et Casabello) est la propriété des employés, tandis que Potter International est propriétaire de Calona Wines. Le gouvernement du Québec, par l'intermédiaire de ses installations d'embouteillage, est également un marchand de vins important.

Un certain nombre de petits viticulteurs et d'exploitants de domaines vinicoles fabriquent divers vins de première qualité, habituellement à partir de leurs propres vignobles et de vignobles avoisinants. Ces exploitants ne comptent toutefois que pour 4 % du marché canadien. Un certain nombre d'établissements vinicoles agissent également à titre d'agents importateurs pour le compte de producteurs étrangers qui exportent leurs vins au Canada.

La qualité des vins canadiens s'est grandement améliorée avec les années, et plusieurs d'entre eux ont remporté des prix dans de grands concours internationaux (voir page 10). Mais le grand public ne s'est intéressé que très lentement à cette évolution et il a tardé à reconnaître ce succès, d'où les récents efforts de commercialisation de l'industrie pour sensibiliser davantage le public à l'excellence de ses produits.

**Rendement**

Depuis le milieu des années 1970, la consommation de boissons alcooliques n'a cessé de diminuer au Canada.



Les exportations sont minimes, se chiffrant à un peu plus d'un million de dollars par année.

L'industrie se concentre en Ontario, en Colombie-Britannique et au Québec, qui ensemble assurent près de 90 % des expéditions. Le secteur de la production emploie quelque 1 400 personnes (figure 2), auxquelles s'ajoutent 600 employés affectés à la vente au détail, à la distribution et à l'emboutillage, dans les installations de la Société des alcools du Québec.

Cette industrie est extrêmement réglementée, tant au niveau fédéral que provincial. D'importantes modifications ont été apportées aux règlements ces dernières années, mais ceux-ci continuent d'influer sur l'organisation de l'industrie, les coûts de production, les prix des produits et les méthodes de commercialisation.

On estime entre 20 et 23 millions de dollars le prix payé chaque année par les établissements viticoles du Canada pour s'approvisionner en raisins. Quelque 750 vignerons, dont plusieurs exercent leur activité à temps partiel, alimentent les entreprises viticoles. Comme en Ontario et en Colombie-Britannique, l'industrie vinicole est intimement liée à la culture de la vigne et elle est fortement influencée par les politiques agricoles. L'Ontario, par exemple, impose des règles sur les mélanges pour limiter la teneur d'un produit donné en ingrédients importés. En 1990, cette province adoptait une série de mesures d'assouplissement destinées à favoriser l'adaptation du secteur viticole et de l'industrie. Une de ces mesures consistait à faire passer de 25 à 75 % la teneur maximale des vins en ingrédients importés. L'industrie ontarienne est

Figure 1 — Importations, exportations et expéditions intérieures, 1989

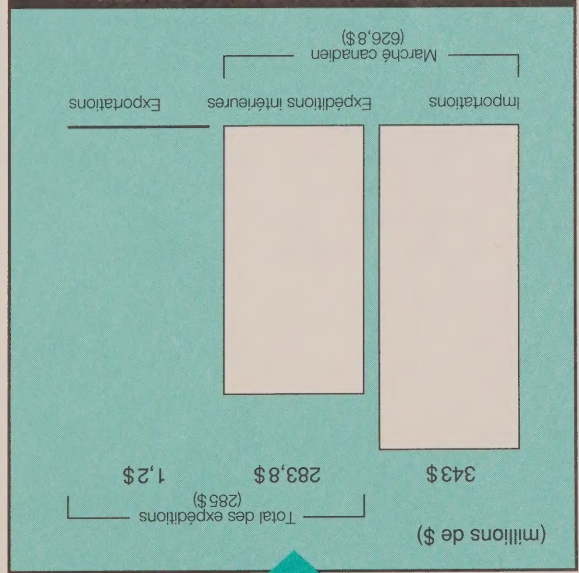
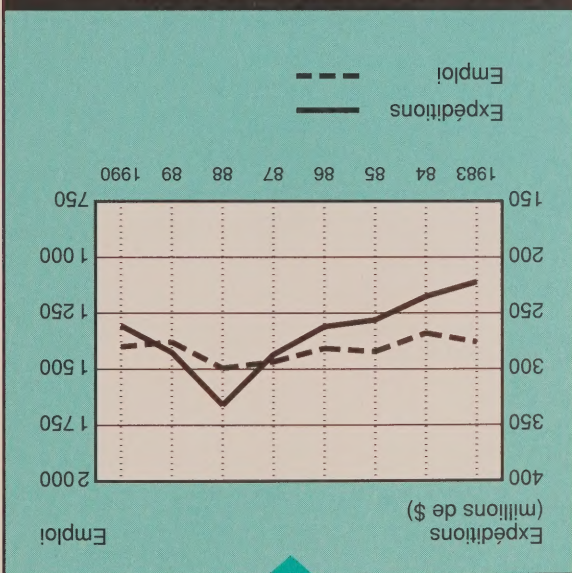


Figure 2 — Total des expéditions et de l'emploi



toutefois tenue d'acheter au moins 25 000 tonnes de raisins sur le marché local, ce qui représente près de 50 % de la vendange provinciale. En 1991, l'industrie vinicole a acheté 30 000 tonnes de raisins ontariens. Le reste de la récolte a été vendue à d'autres secteurs alimentaires, principalement aux fabricants de jus, et une partie consommée à l'état frais. En Colombie-Britannique, les producteurs de vin ne sont plus astreints à une teneur minimale en ingrédients d'origine locale. La province a adopté des mesures de transition vers un marché plus concurrentiel, aux termes desquelles les établissements viticoles sont tenus de respecter jusqu'en 1994 leurs contrats avec les vignerons. Après cette date, les entreprises viticoles seront libres d'acheter leur raisin au Canada ou à l'étranger. Au Québec, le coupage et l'emboutillage constituent les principales activités des producteurs qui importent leurs jus de raisin et leurs vins. On y compte toutefois plusieurs établissements de vinification de type artisanal. La Nouvelle-Écosse compte également plusieurs petits domaines viticoles qui préparent des vins à partir des vendanges locales. Les règles de cette province permettent aux grands producteurs de couper leurs vins avec des ingrédients importés.

Les régions viticoles du Canada sont situées essentiellement aux mêmes latitudes que les vignobles français et allemands. Cela est vrai pour la vallée de l'Annapolis dont le sol est très semblable à celui de la vallée du Rhin. Les vignobles ontariens sont situés à une latitude légèrement plus méridionale que la Bourgogne française. Quant aux vignobles de Colombie-Britannique, qui sont surtout concentrés dans la




## ENTREPRISES VINICOLES

## AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.



Michael H. Wilson  
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie  
et ministre du Commerce extérieur

## Structure et rendement

## Structure

Au Canada, l'industrie vinicole comprend les établissements qui se spécialisent dans le pressage du raisin et la fermentation du jus de raisin pour produire du vin. Elle regroupe également les importateurs de vins destinés au coupage et à l'embouteillage. Cette industrie produit une gamme étendue de vins de table, de vins mousseux, de sherries, de vermouths, de cidres et de vins panachés.

Les vins de table préparés à partir de raisins occupent la plus grande part du marché. Ils se répartissent en deux catégories : les vins de table ordinaires, plutôt bon marché, dont les ventes sont sensibles aux fluctuations des prix; et les vins de marque, qui se situent dans la gamme supérieure des prix, et dont la popularité auprès des consommateurs

est liée à la réputation, à l'appellation et au millésime. Les vins de table à bas prix comptent pour 80 % du marché canadien.

En 1989, les expéditions des 43 entreprises vinicoles du Canada atteignaient les 285 millions de dollars (figure 1). La même année, les importations se chiffraient à 343 millions de dollars et approvisionnaient 54,7 % du marché destiné au coupage et à l'embouteillage, sont issues de la Communauté européenne (CE), principalement de France (54 %), d'Italie (13 %), d'Allemagne (8 %) et d'Espagne (5 %). Ces quatre pays européens sont les plus grands producteurs de vin du monde. La part des importations d'origine étasunienne a plus que doublé de 1986 à 1990. Quant aux importations d'Australie et d'Amérique du Sud, elles sont en progression constante. En 1990, 8 % des importations provenaient des États-Unis, 4 % d'Australie et 3 % d'Amérique du Sud.



Canada

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

## Demandes de publications

Pour les Profils de l'industrie :  
Direction générale des  
communications  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen, bureau 704D  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-4500  
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :  
Direction générale des  
communications  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen, bureau 216E  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-5716  
Télécopieur : (613) 952-9620

Pour les publications de  
Commerce extérieur Canada :  
InfoExport  
Edifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Télécopieur : (613) 996-9709

**Nouvelle-Écosse**  
Central Guaranty Trust Tower  
1801, rue Hollis, 5<sup>e</sup> étage  
C.P. 940, succursale M  
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-1STC  
Télécopieur : (902) 426-2624

**Manitoba**  
Newport Centre  
330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-1STC  
Télécopieur : (204) 983-2187

**Colombie-Britannique**  
Scotia Tower  
650, rue Georgia ouest,  
bureau 900  
C.P. 11610  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél. : (604) 666-0266  
Télécopieur : (604) 666-0277

**Administration centrale de CEC**  
InfoExport  
Edifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Télécopieur : (613) 996-9709

**Ontario**  
Dominion Public Building  
1, rue Front ouest, 4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-1STC  
Télécopieur : (416) 973-8714

**Alberta**  
Canada Place  
9700, avenue Jasper,  
bureau 540  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 4C3  
Tél. : (403) 495-1STC  
Télécopieur : (403) 495-4507

**Administration centrale d'ISTC**  
Edifice C.D. Howe  
235, rue Queen  
1<sup>er</sup> étage, tour Est  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 952-1STC  
Télécopieur : (613) 957-7942

**Île-du-Prince-Édouard**  
Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
134, rue Kent, bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Île-du-Prince-Édouard)  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400  
Télécopieur : (902) 566-7450

**Nouveau-Brunswick**  
Assumption Place  
770, rue Main, 12<sup>e</sup> étage  
C.P. 1210  
MONCTON (Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 857-1STC  
Télécopieur : (506) 851-2384

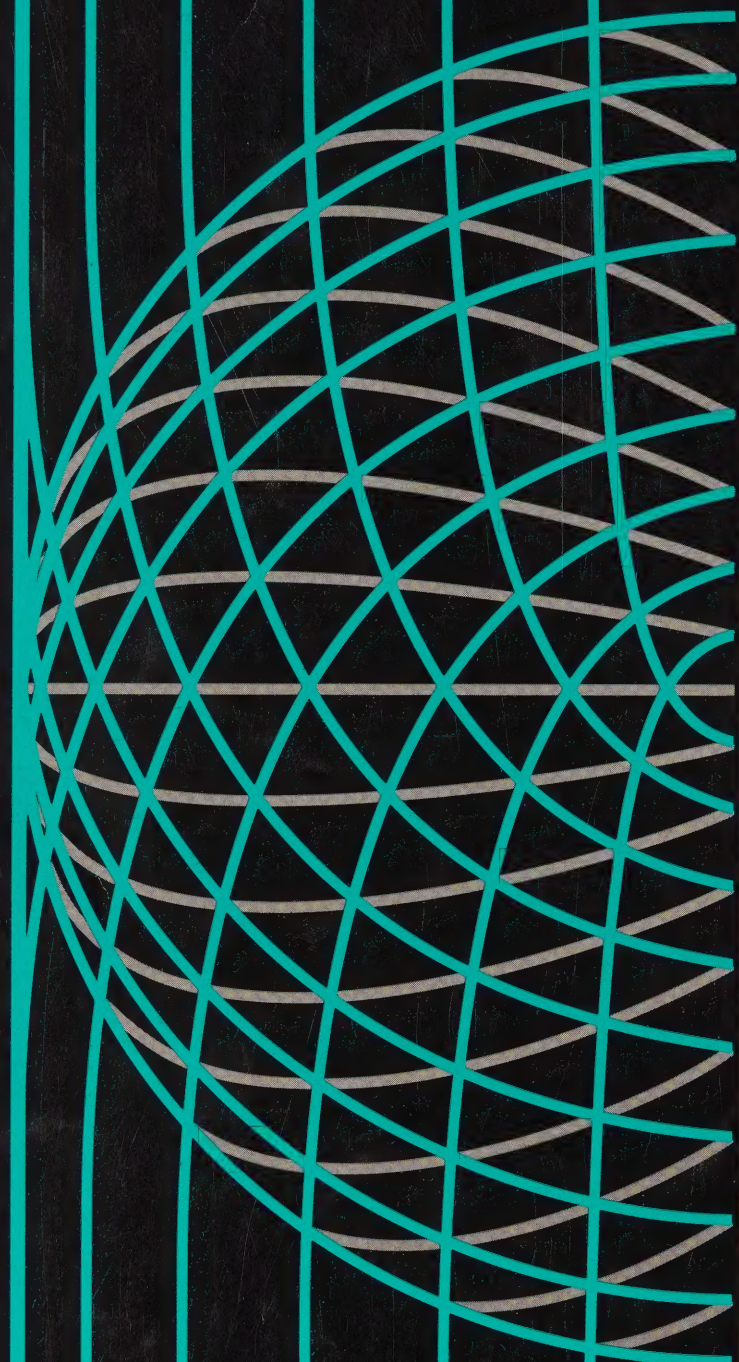
**Saskatchewan**  
S.J. Cohen Building  
119, 4<sup>e</sup> Avenue sud, bureau 401  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 5X2  
Tél. : (306) 975-4400  
Télécopieur : (306) 975-5334

**Territoires du Nord-Ouest**  
Precambrian Building  
10<sup>e</sup> étage  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 2R3  
Tél. : (403) 920-8568  
Télécopieur : (403) 873-6228

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

## Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur





# Entreprises vinicoles

Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Technologie Canada  
Industry, Science and Technology Canada

